



VOCÊ JÁ TENTOU OUVIR? *

Allen Menlo

Tradução de Flávio Knijnik **

Se você é alguém que tem o encargo de influenciar outros e não o faz, quer você seja um patrão, professor, pai ou alguém que trabalha e vive com outras pessoas, então você já se perguntou "Como é que eu posso fazer-lo de maneira mais efetiva?"

Talvez você tenha tentado e experimentado várias maneiras. Gostaria de saber se tentou ouvir alguma vez. Eu já tentei e estou continuamente impressionado sobre os efeitos que isso tem na minha relação com quem estou escutando. Nós paramos de ser dois indivíduos representando mundos a parte que não podem compartilhar opiniões. Sinto que podemos entrar numa corrente de comunicação comum e que eu estou realmente entendendo o que a outra pessoa diz, não somente suas palavras, mas o sentido e os sentimentos que estão por trás delas.

Como resultado da compreensão da outra pessoa, sinto-me encarando-a como indivíduo e como alguém de valor. Começo a vê-la, quase que inteiramente, como uma pessoa diferente do que antes.

Encontro-me perguntando a ela questões para clarear coisas de que eu não estou certo e, nesse processo, ajudando-a a clarear alguns dos seus pensamentos. A outra pessoa parece crescer em segurança sobre o que está dizendo e não mais tentando me convencer. Ela não precisa. Sabe que estou aceitando e tentando entendê-la. Por outro lado ela parece muito mais desejosa de ouvir minhas opiniões e é muito mais receptiva as minhas idéias.

(*) Publicado no Ann Arbor News, julho 18, 1958, p. 16.

(**) Ex tradutor do Departamento de Assistência e Orientação Profissional da Escola de Enfermagem da UFRGS.

Eu tenho observado que consigo mais influência nas pessoas, ouvindo-as e perguntando-lhes, do que falando e dando respostas. Talvez você tenha encontrado a mesma coisa.

Os relatórios de outros indicam, também, que uma pessoa é muito mais acessível a novas e diferentes idéias, atitudes e maneiras de agir quando tem ampla oportunidade de expressar seus sentimentos sobre o assunto e, quando seus sentimentos são aceitos como tão razoáveis e válidos para ela, na sua situação particular, como qualquer sentimento de outra pessoa.

É como se houvesse a necessidade de conseguirmos duas coisas antes que as outras pessoas mudem suas maneiras: temos que ajudá-las a se sentirem livres para expressar suas opiniões e temos que ajudá-las a se sentirem seguras de si mesmas para tentar algo diferente.

Se você é professor, pai, empregado ou qualquer um que tenha a responsabilidade de influenciar pessoas e mudá-las de uma maneira ou outra, por que você não tenta ouvir? Tenho certeza que você terá sucesso. Talvez o maior valor esteja no fato de que você também mudará.